

РАЗВОРОТ

в сегменте В2С, и в значительной степени это связано с восстановлением покупательского спроса. Если мы посмотрим на розничные рынки, в начале 2018 года на них впервые после кризиса зафиксирован рост. Реальная зарплата начала расти в 2017 году и продолжает расти в текущем. Вместе с этим возвращается возможность работы для розничных

Наши предприятия в состоянии конкурировать по соотношению цены и качества, и это сказывается на объёмах производства продукции

рынков, и, как следствие, растёт производство в отраслях, ориентированных на конечного потребителя. Кстати, и в этом сегменте играет свою роль адаптация к импортозамещению. Наши предприятия в состоянии конкурировать по соотношению цены и качества, и это сказывается на объёмах производства продукции.

— Как вы считаете, сильно ли сейчас на нашу экономику влияют внешне-политические факторы?

— Мы живём не в автономном регионе, мы живём в Российской Федерации. И все те факторы, которые влияют на экономику страны, влияют и на Пермский край. Но, как я уже говорил, структура нашей экономики такова, что сложившаяся ситуация позволяет нашим компаниям либо выходить на те рынки, где они раньше не присутствовали, либо очень серьёзно увеличивать свою долю на прежних рынках. В частности, если мы говорим о нефтедобывающем

С рынка из-за санкций полностью ушли американские компании, а китайским производителям из-за высокого курса доллара сложно конкурировать по цене

оборудовании, с рынка из-за санкций полностью ушли американские компании, а китайским производителям из-за высокого курса доллара сложно конкурировать по цене. Наши же компании предлагают достаточно конкурентоспособную продукцию, что позволяет им увеличивать свою долю. Это один из примеров.

— А новые географические рынки появляются?

— Сейчас мы активно взаимодействуем с Арабскими Эмиратами. Серьёзно интересуются нашими возможностями Ближний Восток: у нас достаточно удобная логистика через Каму и Волгу в Каспийское море. Наши компании активно осваивают, может быть, и старые рынки, но уже с новыми продуктами. Это касается, например, рынков стран СНГ, а также рынка КНР — там есть куда двигаться.

— Считаете ли вы, что утверждённая схема размещения нестационарных торговых объектов снимает напряжение, возникшее в Перми?

— Схема предусматривает достаточно широкий перечень специализации объектов, разрешённых к размещению. В том числе он включает питьевую воду, мороженое и прохладительные напитки. С этой точки зрения программа учитывает интересы всех заинтересованных сторон. Что касается печатной продукции, количество мест размещения даже увеличено по срав-

нению с закреплённым ранее. Поэтому с точки зрения возможностей город предложил весьма неплохую схему размещения НТО. Но надо понимать, что существует достаточно большой рынок размещения НТО, вообще никак не регулируемый, — это размещение нестационарных торговых объектов на частной земле. И поэтому, я думаю, какое-то время ещё продлится период доработки схемы размещения НТО, с тем чтобы учесть права и интересы тех представителей малого и среднего бизнеса, которые работают легально.

— Проблема, связанная с размещением нестационарных торговых объектов, характерна только для столицы региона?

— Нет, поскольку этот бизнес широко представлен не только в Перми, но и в других крупных городах региона — Березниках, Соликамске, Чайковском, Лысьве и других. На первом этапе мы работаем с Пермью. В ближайшее время начнём отрабатывать этот вопрос сначала с крупными населёнными пунктами, а затем и со всеми остальными муниципальными образованияами. Согласно постановлению правительства Пермского края, до 1 января 2019 года все муниципальные образования должны утвердить свою схему размещения НТО.

— Ещё один сегмент экономики, в котором сейчас наводится порядок, — это рынок наружной рекламы. Что происходит в этой сфере?

— Сейчас правительство Пермского края подготовило проект постановления о порядке разработки схемы размещения рекламных конструкций. В отличие от схемы размещения НТО регулированию подлежат рекламные конструкции, расположенные на любых землях, включая частные. Поэтому муниципальным образованияам предстоит разработать тотальную схему.

Проект постановления прошёл обсуждение в профессиональном сообществе, таким образом, он уже учитывает мнение операторов рекламного рынка. Также он прошёл оценку регулирующего воздействия.

— И что она показала?

— Была проведена большая работа, в том числе и согласительная, и поэтому рынок достаточно спокойно воспринимает изменения, которые будут происходить. Так как это постановление правительства Пермского края, оно напрямую не регулирует количество рекламных поверхностей. Оно задаёт порядок предоставления мест, определяет, какие рекламные конструкции возможно использовать. Об изменении количества поверхностей можно будет говорить только на основании схем, которые разработают муниципальные образования.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Правила бизнеса: дождались или доигрались?

К чему приведёт очередная налоговая реформа



Наталья Русакова, руководитель юридического агентства «Магнат-Пермь»

Сегодняшнее время — это время финансовой и налоговой трансформации. Это коснулось и малого, и среднего, и крупного бизнеса. Если с крупным бизнесом нам всё понятно, у него профессиональная команда, чётко выработанная стратегия и огромное количество коммуникаций, то с малым и средним бизнесом всё намного печальнее. Как выживать в столь агрессивной бизнес-среде? Как правильно организовать свою работу, не имея в коллективе гуру управления, маркетинга, да и просто хороших работников? Обо всём этом будет моя регулярная колонка в «Новом компаньоне». Информация будет полезной, актуальной и, самое главное, применимой на практике. Поговорим о налогах и финансах, о налоговом планировании, бюджетировании, управленческом учёте.

Не хочется думать о том, что бизнес доигрался, потому что я уверена в том, что мы дождались того времени, когда перестройка является уже необходимостью. Перестройка не только внешняя, но и внутренняя. И конечно же, я не о горбачёвской перестройке.

Сегодня коротко затронем тему повышения с 1 января 2019 года ставки налога на добавленную стоимость, которая может составить 20%. Замечу, что НДС — это косвенный налог, а значит, он относится к товарам и услугам и устанавливается в виде надбавки к цене или тарифу и, в отличие от прямых налогов, определяется доходом налогоплательщика. Многие пом-

нят из истории, что до введения НДС (6 декабря 1991 года — Закон РСФСР «О налоге на добавленную стоимость» №1992-1) и проведения налоговой реформы 1930 года существовали или были приравнены к косвенным налогам такие, как налог с оборота и отчисления от прибыли, просуществовавшие до начала 1990-х годов. Также косвенные налоги были представлены таможенными пошлинами, акцизами и налогом с продаж.

Ни к чему хорошему, как мы помним, постоянные налоговые реформы не приводили. Взять, например, введённую с 1863 года акцизную систему. Экономика получила удар под дых: мелкие заводы были вытеснены. А это малый и средний бизнес. И, как ни крути, единственным правильным решением, на мой взгляд, в современных реалиях будет грамотное профессиональное налоговое планирование. Пока радует тот факт, что разгуляться с режимами налогообложения нам позволяет законодательство. Правильно выбранная система налогообложения не только сократит расходы, но и сэкономит средства на развитие и продвижение бизнеса на рынке. Грамотно выверенная налоговая и финансовая политика даёт положительные результаты на 100%.

Что касается налога на добавленную стоимость, то сложность может возникнуть у тех компаний и организаций, которые работают с контрагентами, не находящимися на общем режиме налогообложения, так как принять к вычету суммы по НДС допустимых расходов будет невозможно.

Вот пример. Вы на ОСНО* и реализовали товар в отчётном периоде на 500 тыс. руб., в том числе НДС 76 271 руб., сумму которого необходимо уплатить в бюджет. Вами были осуществлены расходы на сумму 400 тыс. руб., но без НДС, так как компания-продавец на УСНО**. В итоге по общим правилам уменьшить размер сумм НДС к уплате в бюджет не представляется возможным. Конечно, есть нюансы, но мы рассматриваем классический пример. В данной ситуации вам необходимо проанализировать, правильно ли выбрана система налогообложения: если ваши поставщики не находятся на ОСНО, может, стоит перейти на УСНО.

Звоните, пишите, задавайте вопросы, делитесь своим мнением. Будем обсуждать, обмениваться опытом.

Тел. +7-919-440-27-48
magnat-perm@bk.ru
<https://www.facebook.com/rusakova.nataliya>

* ОСНО — общий режим налогообложения (реализация с НДС).
** УСНО — упрощённая система налогообложения (реализация без НДС).